Korte keten afzet van lams- en hertenvlees

Mogelijkheden en knelpunten

André Calus Geel 21/05/2019

De basisproblematiek van onze inlandse vleesproductie via herkauwers (rund, schaap, geit, hert) is dat de huidige verkoopprijzen, die de handel aan de vleesproducent geeft, nauwelijks rendabel zijn.

Onze productiekosten zijn hoog (oa. de grondprijzen,…) en er is vrij onbeperkte instroom van (goedkoop) vlees uit derde landen , die heel wat goedkoper kunnen produceren.

In wat volgt bekijken wij de problematiek voor onze schapen- en hertenhouders, hun situatie is vrij gelijkaardig.

Bert Driessen zal later vandaag de geitenhouderij onder de loupe nemen.

Onze eerste benadering, in wat volgt, betreft de schapenhouderij en de slachtlamproductie.

Nadien vullen we aan met gegevens voor de hertenhouderij. Maar veel ervaringen zijn ook bruikbaar voor wie binnen hertenhouderij aan korte keten ontwikkeling wil doen.

Waarom korte keten ?

Niettegenstaande onze lage zelfvoorzieningsgraad voor lamsvlees 15 à 20 % zijn onze handelsprijzen veel te laag om rendabel te zijn.

We worden overspoeld door buitenlands goedkoop lamsvlees.
(British lamb, en lamsvlees uit Nieuw-Zeeland en Australië, beide samen EU invoerquotum > 240 000 ton /jaar !)

Rendabiliteit van de schapenhouderij is laag; dus nood aan alternatieven :

- **Beheersactiviteiten tegen vergoeding**
- **Korte keten afzet-mogelijkheden**
- **Een specifieke vorm van korte keten is het *Offerfeest*,**
  mits acceptatie reversibele verdoving

Vormen van korte keten

- **Offerfeest** (reversibele verdoving)
- **Hoeveslagerij**
- **Hoevewinkel**
- **Verkoop van vleespakketten**
- **Van producent naar beenhouwer**
- **Toeleveren aan restaurants**
- **Afspraken met lokale supermarkt**
- **Markt/boerenmarkt**
- **Webwinkel**
- **Automaat (??)**
- **Voedselteams – afhaalpunten**
- **Buurderijen**

Korte keten proces-analyse:

- **We kweken een dier**
- **We laten zelf slachten**
- **We(laten) versnijden**
- **We leveren het vlees af aan de consument**

Fundamentele vragen :

- **Waar laten we slachten en kostprijs ?**
- **Waar laten we versnijden en hoeveel kost dit ?**
- **Hoeveel investeren we om dit zelf te doen ?**
- **Hoeveel extra tijd vraagt dit en hoe hoog is de vergoeding voor deze uren ?**
- **Hoe vinden we onze consument ?**
- **Aan welke regelgeving moeten we voor elke stap voldoen ? (transport (3x) , versnijden , verpakking, etikettering,…)**
- **Administratieve verplichtingen ?**

MAAR

DE essentie van opstarten van een korte keten is dat we zelf de verkoopprijs kunnen/(moeten) bepalen.

En hier zijn de basisvragen :

- **Welke vergoeding willen we voor de opkweek van onze slachtlammeren ?**
- **Aan te vullen met de kosten die de afzet via korte keten met zich brengt :**

transport, slachtkosten, versnijdingskosten, verpakking, commercialisatiekosten, promotie, maar vooral ook de af te schrijven investeringen (gebouw, winkelinrichting, werktuigen), uitbatingskosten en niet te vergeten de vergoeding voor de eigen arbeid, die alle stappen van de korte keten met zich brengt.

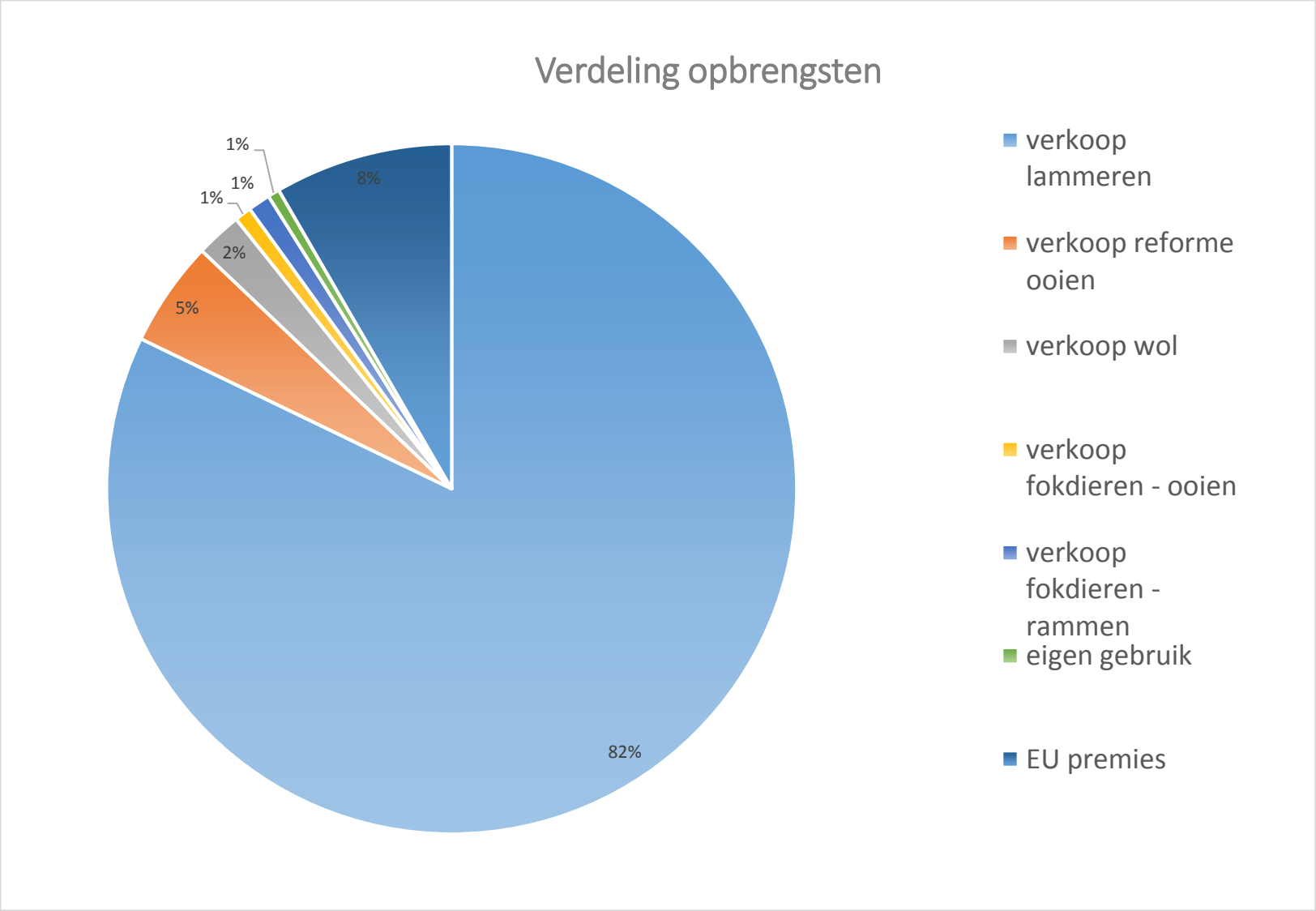
Aan welke prijs (per kg) moeten onze slachtlammeren vergoed worden om van een rendabele schapenhouderij te kunnen spreken ?

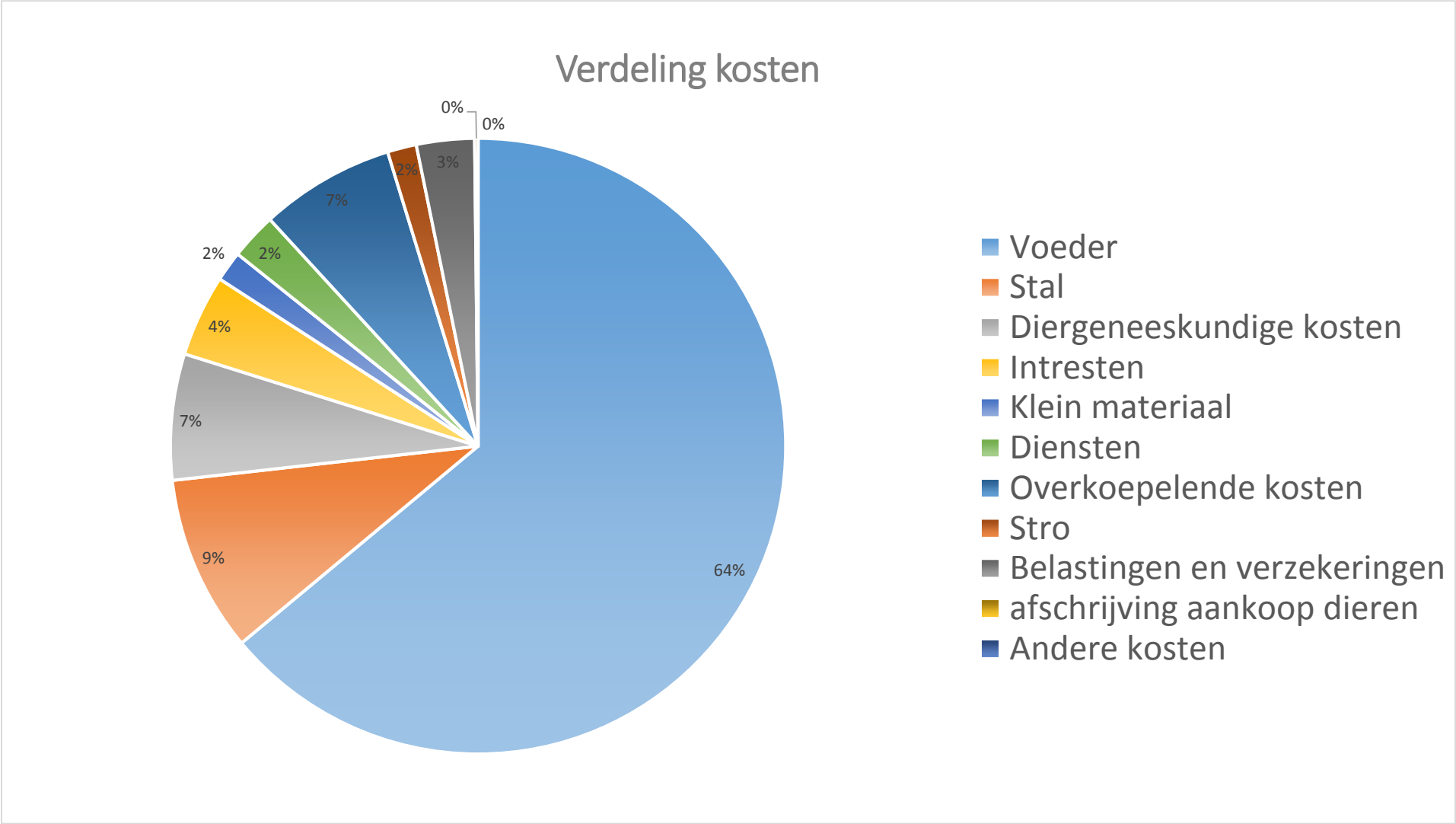
Via een rendabiliteitsmodel
naar meer inzicht
in de rendabiliteitsfactoren

Opbrengsten

	Aantal dieren	gemiddeld aantal kg	gemiddelde prijs per kg (€/kg)	gemiddelde prijs per dier	Totaal (€)		
verkoop lammeren	149,00	44	2,4		15734,4		
verkoop reforme ooien	19,00			50	950		
verkoop wol	103,00	4	1		412		
verkoop fokdieren - ooien	1,00			150	150		
verkoop fokdieren - rammen	1,00			200	200		
eigen gebruik	1,00	44	2,4		105,6		
EU premies					1600		
totaal - bedrijfsresultaat					19152		

Winst-verliesbalans volledig bedrijf			
		Opbrengsten	Kosten
	verkoop lammeren	€ 15 734,40	
	verkoop reforme ooien	€ 950,00	
	verkoop wol	€ 412,00	
	verkoop fokdieren - ooien	€ 150,00	
	verkoop fokdieren - rammen	€ 200,00	
	eigen gebruik	€ 105,60	
	EU premies	€ 1 600,00	
	Voeder		€ 12 074,03
	Stal		€ 1 750,00
	Diergeneeskundige kosten		€ 1 250,00
	Intresten		€ 810,00
	Klein materiaal		€ 300,00
	Diensten		€ 462,37
	Overkoepelende kosten		€ 1 336,30
	Stro		€ 288,00
	Belastingen en verzekeringen		€ 575,00
	afschrijving aankoop dieren		€ 33,33
	Andere kosten		€ -
	totaal	€ 19 152	€ 18 879
	Winst/verlies	€ 272,97	Dus AI = 2,73€/ooi


Verdeling opbrengsten
1%
1%
1%
8%
2%
5%
82%
verkoop lammeren
verkoop reforme ooien
verkoop wol
verkoop fokdieren - ooien
verkoop fokdieren - rammen
eigen gebruik
EU premies


Verdeling kosten
0%
0%
3%
2%
7%
2%
2%
4%
7%
9%
64%
Voeder
Stal
Diergeneeskundige kosten
Intresten
Klein materiaal
Diensten
Overkoepelende kosten
Stro
Belastingen en verzekeringen
afschrijving aankoop dieren
Andere kosten

Besluiten:

- **De rendabiliteitssituatie voor grondgebonden slachtlamproductie is ongunstig.**
- **De bepalende factoren zijn vooral :**

Het al of niet laten dekken van de ooilammeren

De worpgrootte

De groei

Beheersen van de krachtvoeder- en melkpoeder-hoeveelheden

De voederkostprijzen , vooral wat zomervoeding en krachtvoeder betreft ; zorg voor de weideuitbating! of/en (gratis) uitbesteden van dieren op andermans grond !

Afschrijving van gebouwen weegt zwaar door !

De kosten voor voedselveiligheid benadelen vooral de kleine bedrijven.

Een zo goed mogelijk lammerprijs ontvangen is cruciaal.

Bedrijven zonder ha-steun zijn sterk benadeeld.

Wat zou, gegeven een bepaalde bedrijfssituatie, de prijs voor de lammeren moeten worden om leefbaar te zijn ?
Of welke bijkomende inkomstenbronnen zou men moeten hebben (bv via beheer) ?

Wat is een leefbaar arbeidsinkomen ? 25 000 €; 30 000 €; 35 000 € ; ???

Nemen we 300 à 400 ooien per persoon en 30 000 € AI dan zou men 75 à 100 € arbeidsinkomen per ooi moeten bekomen.

Via de verkoopprijs van de lammeren komt dit neer op :
3,45 à 3,85 euro/per kg levend !

Hoe kunnen we dit realiseren ?? Via de korte keten ?

Via beheer zullen we een vergoeding (in geld ? In natura ??) moeten ontvangen van ongeveer 100 € per ingezette ooi om dit te halen.

Verdere analyse van het korte ketenproces

Mogelijkheden en knelpunten :

- **Slachten,**
- **Versnijden**
- **Investeringen**
- **Arbeid**
- **Klanten vinden**
- **Reglementeringen en vergunningen**

Slachten **(DIT IS EEN ZEER BELANGRIJK KNELPUNT)**

- **Steeds meer slachthuizen weigeren om nog schapen te slachten**
  Redenen :
  - **omwille van allerhande (te veel) verplichtingen (FAVV, Dierenwelzijn)**
  - **onder druk van groot-afnemers van andere diersoorten**
  - **economisch niet interessant, het aantal schapen is te beperkt.**

- **Per provincie nog 2 à 3 slachthuizen waar men terecht kan (ifv transportafstand opleiding veetransport nodig !)**

- **Prijs per slachting : 17-37 € per schaap of lam**

- **Vanaf 1/1/19 steeds onder verdoving, quid reactie moslimwereld ?**

Versnijden :

- **Zelf of via beenhouwer, of via versnijderij ???**
  opleiding slager ?

- **Welke delen, producten wil men ? (Deelstukken, sneden, bereidingen, …)**

- **Kostprijs = afhankelijk van benodigde tijd om producten te maken (50-….. 200 €/lam ?)**

- **Verpakking ? (Vacuum ?)**

- **Etikettering ifv regelgeving**

- **Versnijdingsverliezen ! (levend gewicht/karkasgewicht/te verkopen vlees)**
  slachtrendement : 45-60%; versnijdingsrendement: 85-90%

lamsschouder
rollade

lams-
ragout

Conférence Grand Angle Ovin
1e édition
Jeudi 14 mars 2019

Viande d'Agneau, les consommateurs sur le grill

Moins d'acheteurs, moins d'achat de viande ovine

- Fréquence d'achat de produits bruts qui diminuent (fruits et légumes, fromages, viandes,…) :
- La viande n'échappe pas à la règle
- La viande d'agneau est dans la même situation mais souffre d'un mal supplémentaire : la diminution du nombre d'acheteurs
- Viande hachée : 55% des acheteurs ont moins de 49 ans

Les pistes d’amélioration :

- **Viande hachée ovine :**
  - **Lever certains freins : matière première, DLC, …**
- **Découpes élaborées :**
  - **Information et formations, …**
- **Qualités organoleptiques :**
  - **Préciser les attentes des consommateurs**
  - **Mieux connaître les facteur de variation**
  - **Répondre aux attentes : rapport qualité/prix**
- **Qualités nutritionnelles**
- **Qualités extrinsèques**

Hoeveslagerij

- 3 of 4 verschillende ruimten nodig (hygiëne = afwasbare panelen,…)
Afzonderlijke ruimte voor versnijden, voor frigo(s), voor winkel en voor warme bereidingen (+ afwasplaats)

- **Inrichting :**

Winkel : koeltoog, weegschaal, kassa, …
Frigo's, inclusief koelgroep ,(7-8000€ ?)
Versnijderij : klein materiaal, messen, ..;
gehakt molen
mengelaar
vulmachine worst
vacuummachine klein of groot
tafels inox
weegschaal
Opslag kruiden en verpakking
Warme bereidingen : steamer, fornuis, dampkap, …
Afwasruimte met toebehoren

Investeringen

Gebouw ???? Af te schrijven op 20 jaar

Binneninrichting hoeveslagerij 20-35 000€ Af te schrijven op 10 jaar

Belangrijke vraag is :

Kan deze afschrijving gespreid worden over verschillende diersoorten die verkocht worden ?? Runderen, varkens, schapen, pluimvee ???

Kan een hoeveslagerij die alleen lammeren versnijdt dit recupereren ?

Hoeveel € per geslacht lam moet opgehaald worden ?

Hoeveel € afschrijvingskosten dienen per kg karkas /per kg verkocht vlees verrekend te worden ?

Fictief voorbeeld :

Afschrijving per jaar 4000 € .

Er worden 200 lammeren versneden , met 20 kg verkoopbaar vlees per lam.

Dan moet per kg verkocht vlees 1 € afschrijving in rekening gebracht worden

Wordt het af te schrijven bedrag 8000€ dan moet er 2€/kg vlees gerecupereerd worden.

Worden er maar 100 lammeren versneden dan moet in de gegeven omstandigheden ook 2€ per kg vlees doorgerekend worden.

Bijkomende arbeidstijd

- **Slachtlammeren kweken vraagt 6 à 12 u werk per ooi per jaar**

Als men zelf wil afzetten via de korte keten dienen in rekening gebracht te worden :

- **De tijd voor levering van de dieren aan het slachthuis; inclusief de verplaatsingskosten**
- **De tijd en/of kosten voor transport van karkassen van het slachthuis naar de versnijderij**
- **De tijd voor het versnijden en klaarmaken bereidingen**
- **De tijd in de winkel voor verkoop en klantcontacten**
- **De tijd besteed aan promotie en het zoeken naar/vinden van nieuwe klanten**
- **De tijd voor bijscholing ivm reglementeringen ; innovaties, …**

De exact door te rekenen kost per kg verkocht vlees zal per bedrijf moeten doorgerekend worden ifv de hoeveelheid tijd die men dient te besteden
en ifv het uurloon dat men via deze verkoop wil recupereren.

**In vorige voorbeelden zijn we uitgegaan van de inrichting van en het werken in een hoeveslagerij.
We hebben daarbij nog niet gesproken over de normale werkings- en onderhoudskosten,
bv elektriciteitskost om de frigo's werkende te houden.**

**MAAR voor elke andere vorm van korte keten moet nagegaan worden welke investeringen er zijn,
die moeten afgeschreven worden, bv een marktwagen,…**

**Anderzijds zal ook voor elk geval afzonderlijk de tijdsbehoefte die deze vorm van korte keten
nodig heeft berekend moeten worden om zo de impact op de vast te leggen
verkoopprijzen te kunnen inschatten.
Als men bv op een boerenmarkt of op een doordeweekse markt gaat staan om producten te verkopen
dan is men snel minstens een halve dag per week bezig ,
zonder nog rekening te houden met eventuele voorbereiding.**

Specifieke afzetkanalen :

- **Voedselteams**
- **Buurderijen**
- **Het offerfeest**

Een voedselteam is een groep mensen die samen basisvoedsel aankopen bij lokale of regionale producenten en dat wekelijks afhalen in een gemeenschappelijk depot. Bestellingen en betalingen van de producten gebeuren praktisch via een webwinkel.

Voedselteams zijn regionaal georganiseerd. Iedere regio heeft zijn eigen werking, maar de basis is overal dezelfde: Een kerngroep vult enkele vaste taken in.
leden bestellen zo regelmatig mogelijk via de webwinkel.
leden betalen jaarlijks lidgeld, een teambijdrage en maandelijks hun bestellingen.
Producten worden wekelijks in één gemeenschappelijk depot afgeleverd.
leden staan in voor een vlotte depotwerking.

**Vorig jaar werd in het kader van het Pastorale –programma
een oplijsting gemaakt van de korte keten-initiatieven.**

**Uit deze lijst blijkt dat er al 60 voedselteams zijn ,
die lamsvlees in hun aanbod opnemen.**

**Maar er zijn er ook nog die dit nu niet doen,
Dus er zijn nog kansen !**

**Buurderijen zijn soortgelijk,
maar straal van waar binnen de producten moeten komen is
beperkt en de producent wordt wekelijks verwacht
aanwezig te zijn om met de consumenten contact te hebben.**

Het offerfeest

**Tijdelijke slachtvloeren hebben in het verleden heel wat problemen ivm sluikslachten helpen oplossen.
Tijdelijke slachtvloeren hebben voor heel wat grotere schapenhouders de mogelijkheid geboden
om op enkele dagen tijd de rendabiliteit van hun bedrijfsvoering te realiseren.
Dit via een hogere verkoopprijs voor de ramlammeren (3 à 4 €/kg levend) en via een onkostenvergoeding
voor het slachten (30-35€/dier).**

**Enkele jaren terug heeft minister Weydts het verdoofd slachten op tijdelijke slachtvloeren verplicht.
Het overgrote deel van de moslimwereld gaat om godsdienstige redenen niet akkoord met het verdoofd slachten.
De problematiek van het verdoofd slachten heeft ertoe geleid dat heel wat tijdelijke slachtvloeren gestopt zijn
met hun activiteiten. Voor een reeks schapenhouders is dit een financieel debacle geweest.**

**Toch zijn er voorbeelden waar via gebruik van reversibele electrische verdoving tijdelijke slachtvloeren
blijven functioneren en dit met akkoord van FAVV en Dierenwelzijn en met acceptatie van
de verdovingsmethode door de moslims. (cfr de groep rond Roger Durinck , Werchter)**

Er is nood aan degelijke (niet-emotionele) informatie zowel richting schapenhouders als richting moslims.

Wie is onze consument ?

Vlamstudie (Ivox) omtrent thuisverbruik van vlees in 2018 :

- **Per Belgische inwoner wordt 17,2kg vers vlees gekocht (dalend = -2,7kg op 4 jaar tijd)**
- **2,9% van de vleesaankoop betreft schaap of lam**
- **7% van de aankopen gebeurt niet via discount /supermarkt of slager**

- **Redenen voor de daling:**
  - **Gezondheid**
  - **Milieu/klimaat**
  - **Variatie**
  - **Prijs**
  - **Dierenwelzijn**

De Consument

Rachid Lamrabat -specialist etnomarketing (TIQAH) :
Etnomarketing is a story of : Trust – Connecting – Empathy

Kris Roels, (Maak kennis met de moslim consument, Antwerpen , 26/10/2017) :
De moslim koopt 80 % van zijn vlees bij de islam-slager.

Er zijn twee soorten markten voor lamsvlees :

Er is de moslim , die levende lammeren koopt , oa. naar aanleiding van het offerfeest;
Of zich qua vlees gaat bevoorraden in een huis van vertrouwen,
waar hij Halal-geslacht lam of schaap kan vinden.

Er is de niet-moslim-consument die zich via de winkelketens, de slager of via thuisverkoop zal bevoorraden aan lamsvlees.
Bedrijven met thuisverkoop krijgen bijna nooit een moslim als koper op bezoek.

Uitdaging : hoe kan korte keten thuisverkoop de brug maken naar de moslim-wereld ?

Profile of the Muslim consumer :
A sizeable, and growing community

Worldwide	Europe	Belgium
2010: 1,6 billion	**2010: 44M**	**2010: 638 000**
2050: 2,8 billion	**2050: 71M**	
30 % within population	**16 % within population**	**6,5 % within population**
Growth rate: 7,5%	**Growth rate: 6%**	**Growth rate: 14%** **Native vs immigrant 1,5 vs 3,1**

(Bron TIQAH)

© GfK November 7, 2017| Het aankoopgedrag van de Belg met detail naar origine–MATQ2 2017

Top 10 (verse) vleessoorten –Aankoop door van origine Afrikaan of Turk

1. Rundsvlees
2. Kip
3. Schaap& lamsvlees
4. Vleesmengelingen
5. Varkensvlees

(Bron Luc Van Bellegem, Vlam , Antwerpen, 26/10/2017)

De consument (1)

Als we opteren om via de korte keten af te zetten dan is het vinden van voldoende geïnteresseerde kopers essentieel.

Uit al onze contacten leren we dat geleidelijk aan een klantenbestand opbouwen belangrijk is. Dus stap voor stap werken!

Belangrijk is ook te beseffen dat er in de samenleving tav lamsvlees uitgesproken meningen bestaan: er zijn mensen die een afkeer hebben van lams- of schapenvlees en aan deze groep moeten we geen tijd verspillen.
Er zijn echte ‘Believers’ en daar kunnen we mee op weg, anderzijds zijn er een grote groep matig geïnteresseerden, die soms wel eens lamsvlees willen.
Bij opmaak van een commercieel plan moet hier mee rekening gehouden worden.

De Consument (2)

Hoe moeten we reclame maken ? Mond aan mond is hier een sterk wapen. De moderne sociale media zoals facebook worden vaak als interessant genoemd.
Een goede website en elektronische bestelling zijn niet alleen goede promo-elementen, maar er kan ook tijd mee bespaard worden.

Wat de optie betreft verkopen per karkas, per half karkas of via kleinere pakketten of via aanbieden in winkelverband van kleine porties zijn twee zaken belangrijk :

- **enerzijds wonen veel mensen alleen zodat ze weinig kunnen aanvangen met een lamsvlees pakket van 10 kg of zelfs van 5 kg, hoewel ze wel amateur zijn van lamsvlees .**

- **Maar eveneens is er een belangrijke vaststelling dat vanaf men overgaat van het aanbieden in pakket vorm naar de winkelformule waar alles te bekomen is in de gewenste hoeveelheid, het aantal klanten snel verdubbelt.**

De prijszetting voor de te verkopen producten

Voor de prijszetting mag men zich niet laten leiden door de prijzen in grootwarenhuizen van ingevoerde lamsvlees producten, evenmin door spectaculaire acties van bepaalde slagerijketens die bv rond Pasen en wellicht met Europese steun een grote campagne opzetten om hier Ierse lamsbout aan lage prijzen aan te bieden !

Als we lammeren levend verkopen dan is de handelaar baas en moeten we de marktprijs ondergaan.

Als we zelf lamsvlees verkopen dan moeten we zelf weten wat alle kostenposten zijn en hoeveel we als opkweekvergoeding en aan arbeidsvergoeding willen , uitgedrukt per kg vlees of per kg product dat via een specifieke bereiding bekomen is.

In land- en tuinbouw zijn we dit niet gewoon, maar als ondernemer moeten we uitgaan van een redelijke vergoeding voor ons product en ons werk.
Een goed financieel plan moet het uitgangspunt zijn ,anders moeten we er niet aan beginnen.

Een elementaire oefening in prijszetting om rendabel te kweken en te werken :

Lam : 42 kg, levert een karkas van 22 kg koud gewicht, na versnijden : 18,7kg verkoopbaar vlees

Willen we voor het lam een vergoeding van 3,5€/kg levend (= 147€) , dan betekent dit voor ons te verkopen vlees een waarde van 7,86€/kg verkoopbaar vlees.

Slachten, versnijden, transport 80-100€/lam = 4 à 5 € per kg vlees

Tijd ? Voor transport, hulp bij versnijden, verpakken, bereidingen
1 uur/lam = 1€/kg vlees; bereidingen : 2u = 2€/kg,… dus +1 of 2 of 3 €/kg vlees

Andere kosten ?? Zeker bij hoeveslagerij, hoevewinkel, marktwagen , …
Verpakking, afschrijvingen, energie, water, … dus +1 of 2 of 3€/kg vlees

Concreet betekent dit als men per versneden/verpakt karkas, half karkas of vierde karkas werkt, men al snel aan 12 à 14€/kg vlees moet komen om alles correct te vergoeden.
Komt men op hoeveslagerij-niveau dan komt het gemiddeld prijsniveau per kg al snel in de buurt van 18 à 20€/kg, uiteraard met de nodige modulatie ifv type deelstuk.

Even een zijsprong : schapen melken met eigen melkverwerking , ook dat is korte keten

- **Het is essentieel de kostprijs van een liter melk te kennen. Jaarproductie per ooi ? Krachtvoederkosten ? Dieren s'zomers buiten of binnen = ruwvoederkostprijs ? (1,1-1,3 €/l ?)**
- **Producten ? IJskreem, yoghourt, vaste kaas, …**
- **Investeringen : stal , melkstand +melkinstallatie, verwerkingsruimten, frigo's, diepvriezer, rijpingscel,…**
- **Uitrusting : pekelbad, vacuümmachine, pasteuriseertoestel, kaasvormen, titratie, weegschalen, ijskreemmachine,…**
- **De bedragen voor investeringen (stal niet inbegrepen) en uitrusting : ifv eigen werk, occasiemateriaal, grootte : tussen 30 en 100 000€**
- **Werkingskosten zijn niet te verwaarlozen : ingrediënten, energie (zeer belangrijk) analysekosten (HACCP), …**
- **Een aangepast rekenmodel inclusief verrekening van eigen arbeid is zeker aangewezen om de kostprijzen per eenheid door te rekenen en om zo de verkoopprijzen vast te leggen.**
- **Aan te raden, vooraf FAVV consulteren !**
- **Voor toelevering aan horeca zijn er nog strengere voorwaarden**
- **Voor kwaliteitskeuring moet een massa procedures ontwikkeld en gevolgd worden.**

Hertenhouderij in vergelijking met schapenhouderij (cijfers in grootteorden)

	Herten	schapen
Op het bedrijf	1 hinde +	1 ooi +
	1 kalf (6 maand)	1,7 lam (4 à 6 maand)
	1 jaarling (10-12 maand)	
Voederverbruik per jaar		
ruwvoeder	per hinde 1750 kg DS	per ooi 785 kg DS
krachtvoeder	‘’ 185 kg	80 kg

De voederkosten per jaar per moederdier zijn dus ruim het dubbele van deze op een schapenbedrijf.

Boekhoudkundig

Vaste kosten per hinde	350-450€	per ooi 100-120€
variabele kosten per hinde	200€	per ooi 100-120 €
Totaal kosten	550-650€	220€

Hertenhouderij heeft als belangrijke kostenposten :

- De kosten voor de weideafsluitingen 4000-6000€/ha af te schrijven op 10 (kan lager mits eigen werk)
- Vangst- en behandelsystemen, kosten al snel 15000€

Hertenhouderij

Tegenover de kostprijzen staan mogelijke verkoopopties levend

Levende verkoop prijzen per stuk (grootteorde)

- **Gespeende kalveren : 250-300€**
- **Jaarlingen na de winter : 350-400€**
- **Slachtrijpe dieren in het najaar : 450-550€**

Vergelijken we dit met de kosten per hinde dan is , net zoals bij de schapenhouderij, het besluit dat levende verkoop aan marktprijzen weinig rendabel is.

Hertenhouderij

Bedrijfs- en slachtgegevens :

Van 100 hindes kunnen we 85 à 90 kalveren verwachten.
Jaarlijks vervangingspercentage van de moeders : 10%
Uitval 1 à 2 %

Op 18 maand wegen de hindes 100 kg; de bokken 160 kg
Slachtrendement : 55%
Een hinde levert zo een karkas van 55 kg, wat resulteert in +-43kg verkoopbaar vlees
Een bok 85kg 66kg

Slachtkosten 45-50€/dier

Knelpunt : weinig slachthuizen die herten willen slachten/levend transport niet evident

Hertenhouderij

Geslachte verkoop (benaderend)

Karkas gemiddeld 70 kg , verkoopprijzen 8,5-12,5€/kg (groothandel-particulier)

Versneden karkas (hoeveslagerij) : gemiddeld 55 kg verkoopbaar vlees, prijs : 17-18€/kg vlees

Bij detailverkoop kan de gemiddelde prijs per kg vlees nog wat hoger uitvallen.

Kostenbenadering per kg vlees :
1€/kg slachtkosten
2€/kg vaste kosten
11€/kg variabele kosten , inclusief dierwaarde levend

Vergoeding familiale arbeid : verschil verkoopprijs – kosten

DUS korte keten biedt voor hertenhouders mogelijkheden !

Besluit (1)

Belangrijke aspecten bij korte keten verkoop :

- **Welke vorm van korte keten past best bij ons ?**
- **Waar kunnen we nog slachten ? En hoeveel kost het ?**
- **Wie versnijdt en hoeveel kost het ?**
- **Verkopen we gehele karkassen of halve karkassen of deelstukken ?**
- **Welke producten maken en verkopen we ?**
- **Hoe bepalen we onze prijszetting ?**
- **Hoeveel investeringen vraagt elke vorm van korte keten ?**
- **Hoeveel extra tijd vraagt het om een korte keten verkoop te organiseren ?**
- **Welke zijn de extra kosten en welk is de meeropbrengst ?**
- **Hoe kunnen we voldoen aan de regelgeving ?**
  Slachten, bewaren vlees, transport, versnijden, etikettering …
- **Hoe vinden we klanten ? Lams- en schapenvlees : men is pro of contra ;**
  het heeft een elitair karakter ; is relatief duur, hoe oud zijn onze klanten ??
- **Gevolgen op fiscaal en btw-vlak ?**

Besluit (2):

Korte keten biedt mogelijkheden maar vraagt investeringen en tijd.
Belangrijk is een goed rekenmodel te gebruiken, zodat we een goed beeld krijgen wat kweken van een dier effectief kost, welke de kosten zijn om tot verkoopbaar vlees te komen en hierbij afschrijvingen en arbeidsvergoeding goed in beeld te hebben.

Opbouw van een klantenbestand vraagt tijd.

Mond aan mond reclame is belangrijk
Maar ook de nieuwe media niet vergeten !

Een deel van de consumenten is dermate bevooroordeeld dat ze nooit lam of schaap zullen eten.

We produceren een luxe product (dit geldt voor lamsvlees , maar zeker voor hertenvlees)
maar we moeten de geschikte consument vinden, die voor dit luxe product
een passende prijs wil betalen.